

Tableau 15: Lean canva

Problème	Solution	Proposition de valeur unique	Avantage compétitif	Segments de clientèle
	Indicateurs de performance		Canaux	
Quels sont les trois principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?	Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes aux besoins de vos clients ?	En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?	En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous d'elle ?	Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?
Coûts			Sources de revenus	
Quels sont les coûts (ponctuels et récurrents) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?			D'où vient l'argent ? Qui parle ?	